

ROTA COM FAMÍLIA

UM EBOOK ROTA COM FAMÍLIA

Manual Completo de Pontos

O guia de quem acumula, transfere e emite para a própria família.

2026

Jefferson · Kharol · Derek

...

BEM-VINDO

Antes de tudo: um café e uma promessa.

Este ebook foi escrito pela nossa família (Jefferson, Kharol e Derek) entre uma viagem e outra, no intervalo em que a gente planeja a seguinte. Não tem teoria que a gente não tenha aplicado. Não tem cartão recomendado que a gente não use. E não tem estratégia que a gente não tenha testado pessoalmente, transferindo milhas reais e emitindo passagens reais.

O que você vai ler aqui é o que aprendemos depois de mais de **5 milhões de milhas acumuladas e 10 países visitados em 2 anos**. Sem fórmula milagrosa, sem promessa de viagem grátis: **milhas não substituem o planejamento**, mas, quando bem usadas, transformam o custo de qualquer viagem internacional.

◆ NOTA

A promessa deste ebook

Ao terminar a leitura você vai saber escolher seu cartão, entender quando transferir, calcular o custo real de uma milha e desenhar um plano de acumulação realista para a sua próxima viagem, em qualquer ponto que você esteja hoje.

10países visitados
em 2 anos**5M+**milhas já
utilizadas**100+**emissões
realizadas

SUMÁRIO

O que você vai aprender.

01	Como funcionam pontos e milhas no Brasil	p. 03
02	Como escolher seu primeiro cartão (e o próximo)	p. 05
03	Acumular sem gastar a mais	p. 07
04	Os programas de coalizão e a transferência	p. 09
05	Calendário de bônus: o jogo do timing	p. 11
06	Custo por milha: a regra de ouro	p. 12
07	Uma emissão de verdade, trecho a trecho	p. 14
08	Estratégia mês a mês para 2026 e 2027	p. 16
09	Salas VIP, a vantagem oculta dos premiums	p. 17
10	Próximos passos: comunidade e assessoria	p. 19

CAPÍTULO 01

Como funcionam pontos e milhas no Brasil.

Antes de qualquer estratégia, é preciso entender as três camadas do ecossistema brasileiro. Sem isso, qualquer cartão que você escolher pode acabar virando dinheiro queimado.

As três camadas do ecossistema

No Brasil, a viagem com pontos passa por três camadas que conversam entre si, mas que tem regras próprias. Entender essa separação é o que diferencia quem acumula pontos de quem realmente viaja com eles.

■ **Camada 1, Emissores:** bancos e fintechs que emitem o cartão de crédito. Bradesco, Itaú, Santander, BTG, Inter, C6, Nubank.

■ **Camada 2, Programas de coalizão:** Livelo (Bradesco + Banco do Brasil) e Esfera (Santander). Recebem os pontos do seu cartão e podem ser convertidos em diversos programas finais.

■ **Camada 3, Programas de companhias aéreas:** Latam Pass, Smiles, TudoAzul/Azul Fidelidade. É onde os pontos viram passagem.

◆ DICA

O pulo do gato é a camada 2

A maioria das pessoas pula direto do cartão para a passagem. Quem entende a camada de coalizão (Livelo, Esfera) ganha o dobro: pode esperar bônus de transferência e escolher pra qual companhia mandar.

Pontos × milhas: a diferença que importa

É comum tratar tudo como "milhas", mas há uma distinção operacional: **pontos** são acumulados em programas de bancos e coalizões e podem virar várias coisas (transferência, produtos, dinheiro). **Milhas** são pontos já depositados no programa de uma companhia aérea. A regra geral é manter o saldo em **pontos** o máximo possível e só transferir para milhas quando há bônus relevante ou quando você já vai emitir.

E vale desfazer uma ideia comum: **milha não serve só para passagem**. Os programas aéreos também trocam milhas por hospedagem, aluguel de carro, produtos e experiências. Nem sempre compensa, mas às vezes compensa muito.

◆ DICA

Um resort inteiro pago com milhas

A nossa hospedagem no Nickelodeon, em Punta Cana, saiu com milhas da Azul. Fizemos a conta antes, como sempre: comparamos o valor da diária em dinheiro com o que aquelas milhas custaram para a gente acumular. Nesse caso a troca valeu muito a pena. Antes de assumir que milha é só para voar, faça essa comparação, porque de vez em quando o resgate fora do avião é o melhor negócio do ano.

Pontos têm validade: geralmente 24 meses no Livelo, 24 na Esfera, e variável em outros. Milhas em programas aéreos costumam ter validade parecida. Manter os pontos vivos significa fazer ao menos uma movimentação (compra ou transferência) dentro do prazo. *Mantenha um controle simples disso, vale a pena.*

CAPÍTULO 02

Como escolher seu primeiro cartão (e o próximo).

Escolher cartão não é sobre status nem sobre o cartão mais bonito da carteira. É sobre a equação $\text{anuidade} \times \text{pontuação} \times \text{programa atrelado}$. Aqui está o framework que usamos pra avaliar qualquer cartão.

Os 4 perfis de cartão no Brasil

Independente de banco, a maioria dos cartões brasileiros cai em um destes quatro perfis. Saber o perfil te diz para que tipo de uso o cartão foi pensado, e quando ele compensa.

Perfil	Anuidade	Pontos por dólar	Tem sala VIP?
Entrada	Isento a R\$ 300	1 a 1,2	Quase nunca
Intermediário	R\$ 300 a 800	1,5 a 1,8	Cerca de um terço
Premium	R\$ 800 a 1.800	2 a 3	Sempre
Ultra-premium	Acima de R\$ 1.800	3 ou mais	Sempre

Esses são os números que a gente encontra de verdade no mercado que dá para alcançar. Existem cartões que pagam 7, 9 e até 11 pontos por dólar, mas eles cobram anuidades de R\$ 15 mil a R\$ 30 mil e são de private banking. Não adianta comparar a sua carteira com a deles: a tabela acima é a faixa em que a decisão realmente acontece.

A unidade é sempre **pontos por dólar gasto**, e não por real. É assim que os bancos anunciam e é assim que dá para comparar dois cartões de bancos diferentes. Compra em reais também pontua: o banco converte pelo câmbio do dia antes de creditar.

Repare que a pontuação quase triplica da primeira linha para a última. É o que faz o cartão de anuidade alta se pagar, desde que o seu gasto mensal justifique. Abaixo desse volume, o cartão intermediário quase sempre entrega mais ganho líquido, e é por isso que a conta da próxima página vale mais que qualquer recomendação de cartão que você leia por aí, inclusive as nossas.

E repare na última coluna, porque ela é mais nítida do que parece: **a partir de R\$ 900 de anuidade, praticamente todo cartão dá sala VIP**. Abaixo de R\$ 400, quase nenhum. A faixa do meio é onde vale conferir caso a caso, porque só um terço oferece.

! ATENÇÃO**Cuidado com o "até" do anúncio**

Um em cada dez cartões anuncia a pontuação como "até X pontos por dólar", e esse X quase nunca é o que você vai ganhar no dia a dia: costuma ser bônus de categoria, que vale só em compras na loja do parceiro, na plataforma de viagens do banco ou para quem assina um clube. O número que importa é o da compra comum. Procure a letra miúda: é esse que vai valer no seu mês.

A conta que você precisa fazer

Antes de escolher um cartão, faça a conta simples:

✦ DICA

Fórmula do "vale a pena"

Pontos gerados no ano $\times$ valor médio de cada ponto = retorno bruto.

Retorno bruto – anuidade total = ganho líquido.

Se o ganho líquido for negativo, troque o cartão. Se for menor que R\$ 500, reavalie no perfil de cima ou de baixo.

Exemplo. Cartão intermediário, anuidade de R\$ 600 no ano, pontuação de 1,8 ponto por dólar. Você gasta R\$ 5.000 por mês, ou seja R\$ 60.000 no ano. A um câmbio de R\$ 5,50, isso são cerca de US\$ 10.900, que a 1,8 viram **19.600 pontos no ano**.

Agora o outro lado da conta. Com um bônus de 80% na transferência, esses pontos viram cerca de 35.300 milhas. Dividindo a anuidade por elas, o custo fica em **R\$ 17 por milheiro**, dentro do teto da Smiles e acima do da Azul. É um cartão que se sustenta, sem ser brilhante.

Faça a mesma conta trocando a pontuação por 3,0, que é o topo do premium, e você vai ver o motivo de gente com gasto alto pagar anuidade cara sem reclamar: o mesmo gasto rende quase o dobro de milhas, e o milheiro cai junto. O contrário também vale, e é o alerta mais útil aqui: se o seu gasto mensal é baixo, a anuidade alta não se paga nunca, por mais bonito que seja o cartão.

Repita o exercício pra cada cartão que você tem ou está pensando em pegar. Cartões que não passam nessa conta saem da carteira, sem dó.

✦ DICA

Os três cartões que estão na nossa carteira hoje

C6 Carbon, que é o nosso principal para gasto internacional. AmEx The Platinum Card do Bradesco, o principal aqui dentro, e o que mais abre sala VIP. E o AAdvantage do Santander, que usamos no passado e vale para quem mira emissões pela American. Não citamos cartão que a gente não tenha passado na maquininha. A tabela completa, com pontuação e perfil de cada um, está no caderno de Planilhas e Calculadoras.

CAPÍTULO 03

Acumular sem gastar a mais.

O maior salto não vem de gastar mais. Vem de fazer o gasto que você já tem passar pelo caminho certo antes de virar fatura.

Quase todo mundo que começa acha que a conta é simples: passo o cartão, ganho ponto. É verdade, e é também a menor parte do que dá para ganhar. A mesma compra pode pontuar **três vezes**, e a diferença entre uma vez e três vezes é o que decide se a viagem sai neste ano ou no que vem.

As três camadas da mesma compra

- **1. O portal de compras.** Antes de comprar na loja, entre pelo site do seu programa (Livelo, Esfera e afins) e clique no link da loja por lá. A compra é a mesma, o preço é o mesmo, e ela rende pontos extras.
- **2. O cartão, na mesma compra.** Os pontos do portal não substituem os do cartão: eles se somam.
- **3. O bônus de conversão.** Na hora de transferir para a companhia aérea, espere a campanha. Numa temporada boa, o saldo dobra.

◆ DICA

Quanto isso rendeu para nós

Só pelo portal de compras, sem comprar nada que não fosse comprar de qualquer jeito, passamos de 100 mil pontos Livelo numa única temporada. É o passo que mais gente pula, porque exige lembrar de abrir uma aba antes de finalizar a compra. Vale criar o hábito: é o ponto mais barato que existe.

O gasto que já está no seu mês

Além do portal, boa parte do que a família já gasta pode ser redirecionada para pontuar mais. Vale olhar, um por um, os canais em que você gasta todo mês sem pensar:

- **Combustível.** Postos e aplicativos de abastecimento têm parceria com programas de pontos. É gasto recorrente e previsível, o melhor tipo.
- **Farmácia e supermercado.** Redes grandes acumulam em programas próprios que depois convertem, e às vezes rodam campanhas de pontuação multiplicada.
- **Transporte por aplicativo e delivery.** Parcerias mudam com frequência, mas quando existem rendem sobre um gasto que já é seu.
- **Contas de casa e assinaturas.** Luz, internet, streaming e mensalidade de escola no cartão certo é pontuação garantida todo mês.

O clube de pontos

Os programas vendem assinaturas mensais que depositam uma quantidade fixa de pontos todo mês, por um valor fixo. Assinado em promoção, é a forma mais barata de ter **entrada previsível** de pontos, e foi assim que completamos o saldo de mais de uma viagem nossa. Entre na conta do seu

custo por milheiro: a mensalidade é desembolso e precisa aparecer lá.

! ATENÇÃO**Nada disso é milha de graça**

Você vai ver por aí a promessa de acumular milhas "100% de graça". Preferimos ser francos: nenhum desses canais dá ponto de graça. O que eles fazem é aumentar o rendimento de um dinheiro que ia sair do seu bolso de qualquer forma. A diferença é enorme e a distinção importa, porque a promessa de gratuidade leva gente a gastar mais para "ganhar" pontos, o que é exatamente o contrário do que a gente faz. Se você comprou algo que não ia comprar, o ponto saiu caríssimo.

CAPÍTULO 04

Os programas de coalizão e a transferência.

Aqui mora o jogo. É na transferência entre programas que pontos viram mais pontos, desde que você saiba esperar o momento certo.

Os dois grandes programas de coalizão

Hoje no Brasil, dois programas concentram a maior parte da movimentação. É pra um deles que quase todo cartão brasileiro deposita seus pontos:

Programa	Quem pertence	Forte em	Transfere para
Livelo	Bradesco e Banco do Brasil	Variedade de destinos	Latam, Smiles, TudoAzul, Iberia, AAdvantage e outros
Esfera	Santander	Bônus agressivos para a Smiles	Smiles, Latam, TudoAzul, Air France e outros

Nem todo cartão passa por essas duas

Nem todo banco deposita os pontos na Livelo ou na Esfera. Itaú, Banco Inter e C6 Bank, entre outros, mantêm o próprio programa e mandam os pontos direto para as companhias aéreas. Isso não é defeito: é só um caminho diferente, e vale acompanhar as campanhas **de cada banco**, não só as das duas coalizões. Quem olha apenas Livelo e Esfera perde metade das oportunidades.

◆ DICA

O C6 Bank tem um detalhe que resolve muita coisa

Ele permite mandar os pontos para a Livelo na paridade de 1 para 1. Se você já tem saldo lá, dá para juntar tudo num lugar só em vez de manter dois montinhos pequenos que nunca chegam ao total de uma passagem. Concentrar saldo é o que permite emitir: ponto espalhado em quatro programas é ponto que não vira viagem.

Como uma transferência funciona, na prática

O fluxo padrão é: o cartão deposita pontos no programa de coalizão do banco (ex.: Livelo). Você acessa o programa, escolhe pra onde transferir e o quanto, e os pontos são convertidos em milhas no programa de destino (ex.: Latam Pass). Essa transferência **tem uma taxa de conversão**: em condições normais é **1:1**. Mas em campanhas de bônus, vira 1:1,6, 1:1,8 ou até 1:2 (bônus de 100%).

◆ DICA

O segredo: quase sempre vale a pena esperar

Transferir sem bônus raramente se justifica. O ponto que mudou nos últimos anos é a frequência: houve época de campanha boa quase todo mês, e hoje o intervalo é bem maior, em torno de uma por trimestre em cada programa. Isso não muda a regra de esperar, muda o planejamento: a transferência passou a ser decidida com meses de antecedência, não com semanas.

Nosso bônus mínimo por programa

Só apertamos "transferir" quando o bônus atinge estes patamares. Abaixo disso, os pontos ficam parados aguardando a próxima janela.

Programa destino	Bônus mínimo aceitável	Frequência típica
Latam Pass	≥ 30%	Trimestral
Smiles (Gol)	≥ 80%	Trimestral
TudoAzul / Azul Fidelidade	≥ 90%	Trimestral

◆ NOTA

Atenção ao caso da Latam

As campanhas da Latam costumam sair em 25%, então 30% já é uma oferta muito boa e não vale segurar os pontos esperando um número alto que não vem. Smiles e Azul são o oposto: exigem mais milhas por trecho, então só compensam com bônus grande na entrada.

CAPÍTULO 05

Calendário de bônus: o jogo do timing.

Esperar o bônus certo é a diferença entre 200k milhas e 400k milhas. A boa notícia: dá para prever.

O calendário típico do ano

Os programas de coalizão repetem padrões. Não espere campanha boa todo mês: hoje o ritmo é de mais ou menos uma por trimestre em cada programa. O que continua valendo é **quando** elas costumam aparecer:

- **Janeiro:** campanhas de "ano novo, milhas novas", bônus para incentivar a movimentação após o pico de gastos de dezembro.
- **Maió/Junho:** bônus pré-férias de julho, principalmente para Smiles e Latam Pass.
- **Setembro/Outubro:** aquecimento de Black Friday, historicamente os melhores bônus do ano.
- **Novembro:** Black Friday efetiva, com campanhas relâmpago de até 24h.
- **Dezembro:** bônus de fim de ano para captura de saldo antes da virada.

♦ DICA

Onde acompanhar os bônus

Acompanhe o site do programa (notificações ativas), siga páginas de milhas no Instagram e participe da nossa newsletter: toda semana avisamos as campanhas que valem a pena. Inscreva-se em rotacomfamilia.com.br.

Exemplo prático: um bônus de 100%

Imagine que você acumulou 100.000 pontos Livelô ao longo de oito meses. Sem bônus, viram 100.000 milhas. Com bônus de 100%, viram **200.000**. Para levar a família a Orlando em alta temporada, a diferença é decisiva: 200 mil milhas costumam cobrir duas passagens intercontinentais, e 100 mil mal cobrem uma. **O bônus é o que viabiliza a viagem.**

! ATENÇÃO

Bônus de 100% existe, mas não em qualquer programa

Esse exemplo só acontece com Smiles e TudoAzul, que são os programas que chegam a 80% e 90% e ocasionalmente encostam nos 100%. A Latam Pass não entra nessa conta: as campanhas dela saem em torno de 25%, e 30% já é uma oferta muito boa. Esperar 100% da Latam é esperar por algo que não costuma vir.

CAPÍTULO 06

Custo por milha: a regra de ouro.

Existe uma conta única que separa quem viaja barato de quem acha que viaja barato. É a conta do custo por milha, e ela vale para qualquer cartão e qualquer programa.

A fórmula

Custo por milheiro (R\$/k) = **tudo o que você desembolsou** ÷ (milhas que entraram, em milhares). Tudo mesmo: anuidade, o custo de antecipar uma compra que você não faria, clube de assinatura, taxas de transferência. Se saiu dinheiro do seu bolso, entra na conta.

◆ NOTA

Cuidado com a conta que só divide a anuidade

É comum ver a conta feita só com a anuidade dividida pelas milhas do ano. Ela dá um número lindo, na casa de R\$ 5 o milheiro, e é falsa: ignora que você precisou gastar para pontuar. A conta honesta é a de cima, e ela dá um número três a cinco vezes maior. Melhor saber o número certo.

O nosso custo, programa por programa

Não existe "o meu milheiro": existe um custo por programa, porque cada um tem bônus e regras diferentes. Este é o nosso, e é com ele que decidimos toda emissão:

Programa	Nosso custo	Acima disso, não transferimos
TudoAzul	R\$ 14,00 / k	R\$ 15,00 / k
Smiles	R\$ 15,00 / k	R\$ 16,00 / k
Latam Pass	R\$ 24,50 / k	R\$ 25,50 / k

Repare no tamanho da diferença: **a milha Latam custa 75% mais que a Azul**. Isso tem uma consequência que muda toda comparação de passagem: 20 mil milhas Latam custam mais caro que 30 mil milhas Azul. **Compare trechos em reais, nunca em milhas.**

Quando ignorar a regra

Em duas situações vale "pagar caro" por uma milha:

- Quando você precisa de uma data específica e a passagem em dinheiro está absurdamente cara (alta temporada, evento): milhas viram seu desconto, mesmo que o custo por milha esteja alto.
- Quando o saldo está vencendo e você tem certeza de uma viagem nos próximos meses: melhor usar do que perder.
- **Quando falta pouco para fechar uma emissão.** Se a passagem sai por 60 mil milhas e você tem 57 mil, comprar ou transferir as 3 mil que faltam quase sempre compensa, mesmo pagando caro nelas. O custo alto incide sobre uma fatia pequena, e sem ela as outras 57 mil não viram nada.

E quando a resposta certa é não usar milha

Saber o seu milheiro serve para as duas direções. Ele diz quando emitir, e diz quando **não** emitir, o que quase nenhum conteúdo sobre milhas admite.

Voltando da África do Sul, precisávamos do último trecho, de São Paulo a Curitiba. A tarifa em milhas estava ruim em todos os programas, bem acima do normal para uma perna dessas. Fomos de **ônibus-leito cama**, por R\$ 280 por pessoa, com serviço de bordo. Foi confortável, virou um fecho tranquilo depois de duas semanas de estrada, e as milhas continuaram na conta valendo para o próximo internacional.

Não estamos dizendo que ônibus é sempre mais barato que emitir. Estamos dizendo que **a comparação precisa ser feita**, e que ela quase nunca é. O reflexo de quem acumula milha é gastar milha, mesmo quando o resgate daquele dia está ruim.

◆ DICA

A pergunta que evita desperdício

Antes de emitir qualquer trecho curto, converta as milhas em reais pelo seu milheiro e compare com o preço em dinheiro, com o ônibus e até com o carro. Trecho nacional de uma hora é onde a milha costuma render pior, porque a passagem em dinheiro é barata e a tarifa em milhas nem sempre acompanha. Guarde a milha para o trecho longo, que é onde ela devolve muito mais.

CAPÍTULO 07

Uma emissão de verdade, trecho a trecho.

Toda a teoria dos capítulos anteriores cabe numa viagem só. Esta é a nossa, com os números que apareceram na tela na hora de emitir.

Levamos os três de Curitiba a Orlando, passando por Los Angeles e Minneapolis, e voltamos de **classe executiva**. No mapa o roteiro não faz sentido nenhum. Na planilha faz: **nenhum dos sete voos foi comprado junto com outro**. Cada trecho foi emitido onde estava mais barato, somando quatro companhias e três programas.

Trecho	Voou	Emitiu	Milhas	Custo
CWB → GRU	Latam	Latam Pass	2.600	R\$ 107
GRU → LAX	Latam	Latam Pass	46.400	R\$ 1.387
LAX → MSP	United	TudoAzul	18.000	R\$ 296
MSP → MCO	American	Smiles	27.500	R\$ 453
MCO → PTY	Copa	TudoAzul	42.000	R\$ 748
PTY → CNF	Copa	Smiles	105.000	R\$ 1.695
CNF → CWB	Latam	Latam Pass	11.000	R\$ 300
Total			252.500	R\$ 4.986

Os custos acima usam o nosso milheiro do capítulo anterior e já incluem as taxas dos sete trechos. É a conta fechada da viagem, por pessoa.

As duas linhas do meio

Voamos pela United emitindo pela Azul. Voamos pela American emitindo pela Smiles. Não é erro de digitação: cada programa tem acordo com companhias diferentes, e o assento que está caro num lugar pode estar barato em outro. Consultar a mesma perna em mais de um programa é o hábito que mais economiza.

Outras emissões que fizemos depois

Aquela viagem foi em 2024. Para você ver que o método não foi sorte de uma vez, estas são emissões nossas mais recentes, com os números que apareceram na tela:

Trecho	Quando	Voou	Emitiu	Milhas
GRU → LIS, executiva	Abr/2026	Latam	Latam Pass	200.000
GRU → JNB	Jul/2026	TAAG	TudoAzul	96.000
CWB → FOR	Out/2026	Gol	AAdvantage	7.000

- **Lisboa, seis passageiros.** Buscar os seis assentos de uma vez subia o preço, então dividimos a busca em duas contas. Executiva para a Europa a 200 mil milhas por pessoa.
- **África do Sul pela TAAG.** Companhia angolana, paga com milha brasileira, emitida no Azul pelo Mundo. É o tipo de combinação que só aparece quando você olha além das parceiras óbvias.
- **Fortaleza por 7 mil milhas.** A American cobra preço fixo em trechos assim, mesmo o voo sendo da Gol. A mesma passagem estava R\$ 1.400 em dinheiro.

Comece pela porta, não pelo destino

A formatura era em Minneapolis e a Disney fica em Orlando. Nenhuma das duas é porta barata de entrada nos Estados Unidos. Em vez de perguntar "quanto custa ir a Minneapolis", perguntamos **"qual cidade americana está mais barata a partir do Brasil?"**. A resposta foi Los Angeles, e o resto resolvemos por dentro. A cidade onde você quer chegar e a cidade por onde você entra no país não precisam ser a mesma.

! ATENÇÃO

O preço disso: bilhetes separados são contratos separados

Se um voo atrasa e você perde o seguinte, a companhia não te deve nada. Não há reacomodação, não há reembolso, não há hotel: para efeito de contrato, você não apareceu para embarcar. Reduza o risco com conexões longas e confirmando se precisa retirar e despachar a bagagem de novo. Se essa possibilidade te tira o sono, a estratégia não é para você.

O trecho que a gente perdeu

O CNF → CWB, por 11 mil milhas Latam. Deixamos essa perna para o fim de propósito, esperando uma janela melhor que nunca apareceu. Com os outros seis já emitidos, chegou o dia em que não dava mais para esperar. Fica o registro: **segurar um trecho à espera de preço melhor é uma aposta como outra qualquer**, e essa a gente perdeu.

CAPÍTULO 08

Estratégia mês a mês para 2026 e 2027.

Um ano de milhas dá pra dividir em quatro estações. Aqui vai o plano que estamos seguindo na nossa família este ano.

Trimestre 1: Janeiro a Março

Foco em campanhas de início de ano. Limpe a casa: liste todos os saldos, anote validades, atualize os logins. Aproveite bônus de janeiro para Latam Pass se a viagem de meio do ano for via Latam, ou para Smiles se for via Gol/Air France. Use fevereiro para revisar cartões: se algum não passou no teste de custo por milha, peça pra trocar.

Trimestre 2: Abril a Junho

Período de bônus pré-férias. Maio e junho costumam trazer campanhas agressivas para julho. Se a viagem de família é em julho, esta é a última janela útil pra acumular o saldo necessário sem pagar custos altos por milha.

Trimestre 3: Julho a Setembro

Use este período pra acumular pensando **no ano seguinte**. Sim, com essa antecedência toda. Setembro costuma trazer o aquecimento da Black Friday, que historicamente traz os melhores bônus do ano. Comece a desenhar o destino do ano seguinte: avião com bom preço em milhas costuma sair em janeiro do ano da viagem.

Trimestre 4: Outubro a Dezembro

A grande temporada. Black Friday em novembro traz as melhores condições do ano. Plano: junte saldo ao longo do ano, e na Black Friday faça a transferência maior. Dezembro é o mês de emitir, transformando em passagem o que você acumulou o ano inteiro.

CAPÍTULO 09

Salas VIP, a vantagem oculta dos premiums.

Boa parte do valor de um cartão premium não está nos pontos. Está nas salas VIP, que mudam por completo a experiência da viagem.

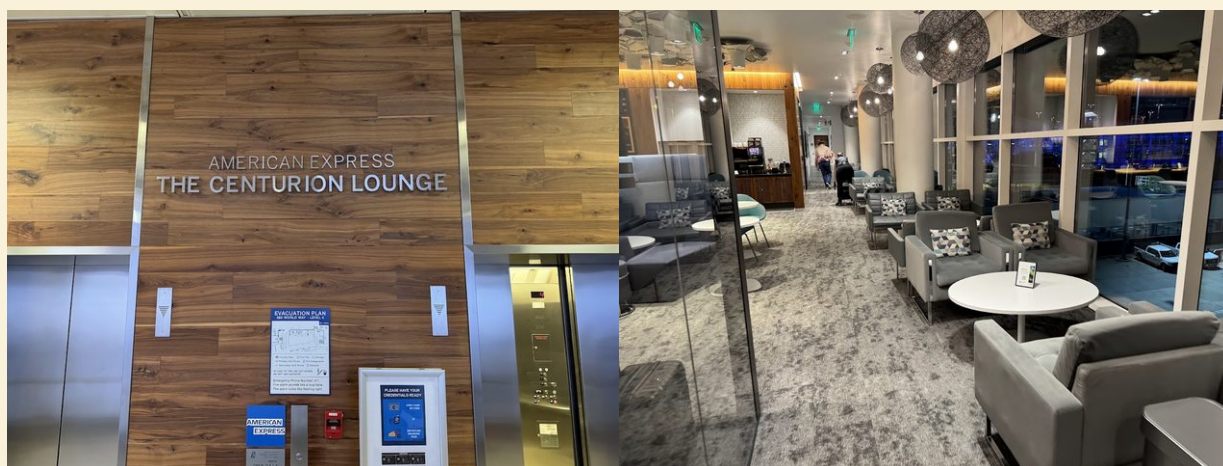
Cartões com anuidade a partir de R\$ 800 normalmente já vêm com acesso a salas VIP nacionais. Quando você viaja em família, o benefício é direto: em vez de pagar R\$ 200 a R\$ 400 por pessoa em cada conexão, vocês entram sem pagar e ainda comem, descansam e trabalham com Wi-Fi decente.

Os programas que dão o acesso

O acesso quase nunca vem do banco direto: vem de um programa de salas que o cartão te dá de brinde. Vale saber o nome deles, porque é o que você vai procurar na descrição do cartão:

- **Priority Pass.** O mais conhecido e o de maior rede mundial.
- **LoungeKey.** Muito comum em cartões Mastercard no Brasil.
- **Dragon Pass.** Forte na Ásia, e aparece em cartões brasileiros.
- **Visa Airport Companion.** O programa da Visa, que substituiu o antigo acesso via LoungeKey em boa parte dos cartões.

Conferir qual desses o cartão oferece, e quantas entradas por ano, vale mais do que olhar o nome do metal do cartão. Dois cartões de anuidade parecida podem dar acessos completamente diferentes.



Centurion Lounge, da American Express, e uma das salas que usamos nos Estados Unidos.

E tem o caminho de fora da lista

Nem todo acesso passa por esses programas. Alguns cartões abrem portas por rede própria, e às vezes bem mais portas do que um Priority Pass básico.

◆ DICA

O nosso caso: Amex The Platinum Card

É o cartão que mais nos dá sala, e a gente o usa sem pagar anuidade, que é o tipo de negociação que vale sempre tentar. Com ele entramos nas salas Bradesco e parceiras, o que cobre praticamente todo aeroporto brasileiro relevante, e também em salas na maior parte dos aeroportos grandes dos Estados Unidos. Numa viagem com sete embarques, como a que contamos no capítulo 06, isso muda a viagem inteira.

Como aproveitar de verdade

- Chegue antes. A sala vale pelo conforto e pela refeição, então 3h antes do voo internacional é um plano, não um exagero.
- Confira a regra de acompanhante **antes de chegar na porta**: alguns cartões liberam um, outros dois, outros nenhum. Com criança junto, esse detalhe decide se a família entra inteira.
- Use no Brasil também, não só lá fora: Bradesco, Copa Club, Star Alliance, GRU Lounge, Plaza Premium.
- Em conexão longa, de 8h ou mais, a sala deixa de ser luxo e vira a diferença entre chegar inteiro ou destruído.



Copa Club Star Alliance Gold, a sala que viramos clube em viagens longas.

PRÓXIMOS PASSOS

Continue conosco, você não está sozinho nessa.

A parte teórica acabou. Agora começa a aplicação, e é aí que a comunidade faz a diferença.

O que fazer hoje

- Anote todos os seus saldos em Livelu, Esfera, Latam Pass, Smiles, TudoAzul.
- Calcule o custo por milha de cada cartão que você tem hoje.
- Decida o destino da próxima viagem em família e a meta de milhas necessárias.
- Inscreva-se na newsletter da Rota com Família: alertas semanais de bônus.
- Se preferir não fazer sozinho, considere nossa assessoria personalizada.

◆ NOTA

Quer um plano sob medida pra sua família?

Eu (Jefferson) emito passagens com milhas para outras famílias todo mês, nacional e internacional. Mando o plano em PDF, faço as transferências junto com você e entrego os bilhetes prontos. Fale comigo no WhatsApp ou em contato@rotacomfamilia.com.br.

OBRIGADO POR LER ATÉ AQUI.

Esperamos que este manual seja só o começo da sua próxima viagem em família. A gente ama trocar ideia com quem está nessa jornada: manda mensagem pra gente conta o que você está planejando.

rotacomfamilia.com.br · @rotacomfamilia · YouTube · Instagram · TikTok
Quer assessoria pra emitir sua próxima viagem? contato@rotacomfamilia.com.br